6 Formas De Ganar Dinero En Internet



By Fernando Amaro
www.fernando-amaro.com

Índice de Contenido

Términos y Condiciones

AVISO LEGAL

El editor se ha esforzado, dentro de lo posible, por ser lo más preciso y cabal en la elaboración de este informe, no obstante no garantiza ni declara, en ningún momento, que el contenido es exacto, debido a la naturaleza cambiante de Internet.

Si bien se ha hecho todo lo posible por verificar la información proporcionada en la presente publicación, el editor no asume ninguna responsabilidad por los errores, omisiones o una mala interpretación del tema en cuestión de este documento. Cualquier referencia a alguna persona u organización , es puramente accidental.

Como en todo negocio, no podemos garantizar al cien por cien que vayas a obtener ingresos, implementando las ideas expresadas en estos artículos. Ahora bien, deseamos que las ideas aquí expuestas, te ayuden a construir un negocio fuerte y rentable.

La información presentada aquí representa el punto de vista de los autores de la misma en su fecha de publicación. Debido a las condiciones del mercado y a las variables endógenas y exógenas que influyen en los negocios, los autores de esta publicación, se reservan el derecho de alterar -modificar- esta información basada en las nuevas condiciones.

Prólogo

¿Por qué quieres dejar tu actual trabajo y dedicarte a los negocios por Internet? ¿Porque tienes una hipoteca, o porque tal vez eres un empleado y no te alcanza el dinero para llegar a fin de mes? Es posible hacer dinero en Internet, aunque no es tan simple ni tan cómodo como tu actual empleo.

No estoy hablando de publiciad o de marketing de afiliados o de vender tus trastos en eBay. ¡Eso son cosas del siglo pasado! Estoy hablando de la nueva economía.



6 Formas De Ganar Dinero En Internet

Hacer Dinero Con Las Tendencias Más Actuales

Capítulo 1:

Freelance

Sinopsis

Ofrece tu experiencia profesional en el mercado. Puedes hacer algo más que vender tus viejos libros en Amazon y tus trastos en eBay: puedes vender tus capacidades profesionales en el mercado. No te limites a buscar permanentemente contratos de trabajo en sitios de la Web 1.0.

Los sitios freelancer orientados a realizar trabajos que la gente necesita para desarrollar sus proyectos, tienen mucha demanda. Freelancers y pequeños negocios ofrecen ofertas, ideas o propuestas a partir de las cuales los clientes pueden elegir.



Usa Tu Talento

Ningún freelancer es perfecto, ni tú, ni yo, ni siquiera el mejor de todos nosotros. Todos cometemos errores, pero si somos inteligentes, podemos aprender de ellos.

Algunos errores, sin embargo, son más graves que otros, y si podemos corregirlos o evitarlos, sobreviviremos. Seguiremos cometiendo errores, pero ya no serán tan graves.

Vamos a echar un vistazo a algunos de los errores que, con más frecuencia, cometen los freelancers, y como podemos evitarlos.

Tu capacidad para hacer un trabajo de calidad, y cumplir con los plazos, es lo que te dará reputación. Y como freelancer, la reputación es tu mayor activo. Si incumples los plazos con demasiada frecuencia, perderás tus clientes.

Como evitarlo: Poner una fecha límite entre tus 2 principales prioridades (además de invertir en trabajo), calcular el tiempo que te va a llevar, dividir el proyecto en partes más pequeñas, y responsabilizarse con cada uno de los pasos.

Los nuevos freelancers, especialmente, se infravaloran a si mismos y cobran menos de lo que realmente se merecen. Eso está bien si acabas de entrar en el negocio, y no tienes ningún trabajo anterior o reputación que señalar. Sin embargo, una vez tengas en tu haber un buen trabajo realizado, no tengas miedo de pedir lo que vale, de lo contrario te estarás malvendiendo y estarás trabajando demasiado, simplemente para pagar las facturas.

Como evitarlo: Es bueno averiguar lo que de media se cobra en el mercado, y cobrar un poco más. Esto le estará diciendo a los clientes que eres bueno. Una manera de hacer estos números es determinar cuanto quieres hacer y cuantas horas, honestamente, piensas trabajar. Entonces, presenta la factura en base a estos números.

Investiga antes de realizar el trabajo, antes de completar la tarea. Con frecuencia un freelancer contacta a un posible cliente y hace una oferta, sin entender realmente al cliente o sus necesidades, y sin entender cómo este proyecto le aportará valor al cliente. Este plan de ataque te traerá muy poco negocio.

Como evitarlo: Investiga acerca del cliente antes de contactarlo. La red es una excelente manera de hacerlo de forma natural. Conocer lo que el cliente hace, el mercado del cliente y los objetivos del cliente (en general), y averigua como puedes ayudarle a cumplir esos objetivos. ¿Como aumentar el valor?

Enfoca tu oferta en esos problemas.

La relación cliente-freelancer es crucial, y hay muchas cuestiones que pueden hacer que o bien un cliente sea un cliente incorrecto, o bien sea el cliente correcto para ti.

Entre ellas se incluyen las siguientes: el mercado en el que están, la forma en que trabajan, lo complicados que son, la posibilidad de seguir su ritmo, la cantidad de trabajo que necesitan, su capacidad de pagar puntualmente y sin problemas, y muchas más. Si trabajas con el cliente incorrecto, obtendrás menos ingresos, terminarás angustiado y trabajarás más.

Como evitarlo: Selecciona los clientes con cuidado. De nuevo, investiga. Habla con otros freelancers que hayan trabajado para ellos. Si contactas con un cliente, considéralo como una entrevista a dos partes: ellos están tratando de determinar si eres el freelance correcto, pero tú también debes de determinar si son correctos para ti.

Realiza tu primer trabajo a modo de prueba para ver como funcionan las cosas. De vez en cuando evalúa a tus clientes para ver si merece la pena la molestia. Es bueno ser amigable con un cliente, no obstante debes ser profesional. No se trata de ser los mejores amigos, pero tampoco de ser demasiado formal. Cualquiera de las dos es malo para el negocio.

Como evitarlo: Inicia toda relación de manera convencional y luego, en función de como maneja el cliente la relación, se más amistoso. No tengas miedo de ser amigable, pero sin salirte del negocio ni saltarte el protocolo.

A veces, cuando se presenta un problema con un cliente, algunos freelancers tienen tendencia a descargar su frustración con el cliente. Esto es arriesgado. Daña tu reputación como profesional, tanto con ese cliente como con futuros clientes. Lo que dará lugar, si persistes en el error, a que disminuyan tus contratos.

Como evitarlo: Si se presenta un problema con un cliente, y estás enojado o frustrado, no lo hables inmediatamente. Desahógate antes.

No obstante, nunca lo hagas con el cliente, ni con cualquier otra persona relacionada con tu entorno profesional. Luego, una vez que te hayas relajado, háblalo con tu cliente de forma profesional, no emocional, pero con claridad, de modo que pueda evitarse en el futuro.

Con frecuencia un freelancer termina un trabajo y empieza otro con un cliente diferente. Tal vez el freelancer crea que, como el trabajo anterior fue tan bueno, el cliente lo va a recomendar al día siguiente. Desgraciadamente esto no ocurre con frecuencia.

Como evitarlo: Una vez terminada una tarea, sugiere un tema de seguimiento para futuros trabajos. Si no obtienes respuesta, sigue adelante.

Trabajar únicamente con uno o dos clientes, es una mala idea. Si tu principal cliente cae o recorta su presupuesto freelancer o sale del negocio, te quedas sin negocio. Y ahora no podrás pagar tus facturas.

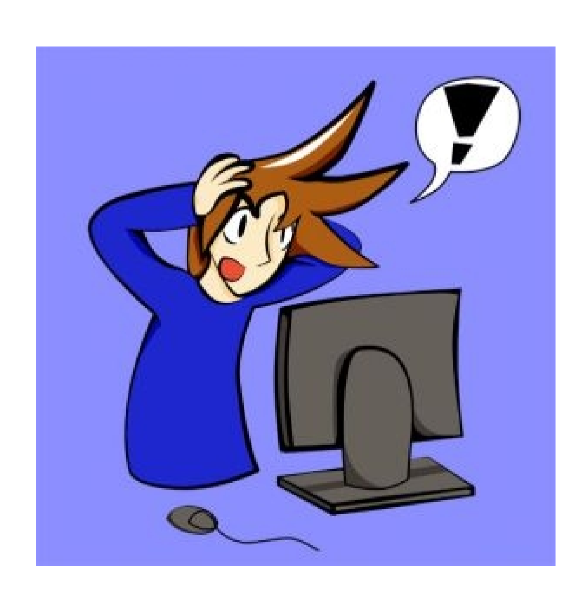
Como evitarlo: Tener varias fuentes de ingresos. Puedes empezar con un cliente autónomo, pero no confíes en esto como tu principal fuente de ingresos, hasta no haber añadido más clientes. Tienes que conseguir otras fuentes de ingresos, aunque para ello tengas que trabajar duro. Esto hará que tus ingresos sean mucho más estables y fiables.

Seamos realistas: algunos días no tenemos ganas de trabajar. Y eso está bien, si contemplas esta flexibilidad, puedes compensarlo otros días -es una de las ventajas de trabajar online. Sin embargo, demasiados días de ocio no es bueno. Estarás incumpliendo los plazos y pronto dejarás de generar ingresos.

Como evitarlo: Está bien disponer de cierta flexibilidad, de modo que puedas trabajar cuando te sientes más productivo, pero si tienes plazos que cumplir, debes ser disciplinado. Presiónate a ti mismo para cumplir los plazos.

Con frecuencia aceptamos un trabajo porque necesitamos el dinero, aún yendo en contra de nuestros principios. Y nos sentimos fatal por ello, y poco a poco empezamos a odiarnos a nosotros mismos. Hasta que ya no queremos hacer el trabajo.

Como evitarlo: Buscar, desde el primer momento, y encontrar un trabajo que se alinee con nuestros valores morales, que te permita ser quien tu eres. Ser falso y deshonesto, con otras personas y contigo mismo, no te llevará a ninguna parte. Esfuérzate constantemente por encontrar el trabajo que realmente amas.



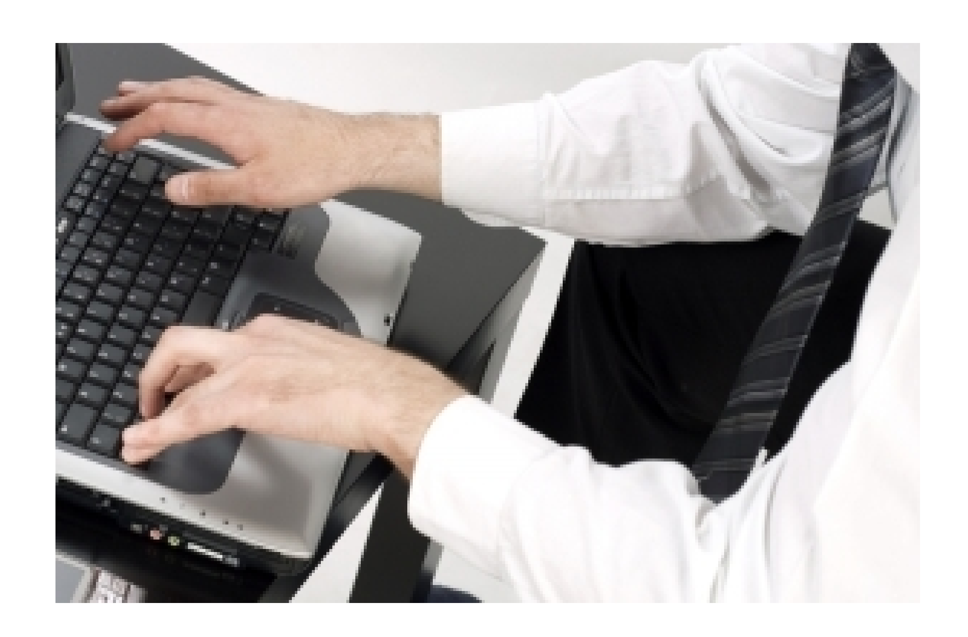
Capítulo 2:

Coaching

Sinopsis

¿Quién tiene tiempo para ir a ver a un coach personal a su oficina? Desde luego, la nueva generación de trabajadores online, no. ¿No deberían estos de reunirse con sus coaches de la misma forma en que trabajan? - por ejemplo, a través de e-mail, mensajería instantánea y VoIP.

Puedes optar, naturalmente, por un programa de certificación de coaching. Sin embargo, en la red, la reputación cuenta más que un certificado. Yo apostaría que Tony Robbins no está certificado como coach, sin embargo nadie puede discutir su éxito.



Enseñar A Otros

Si eres una persona magnética y llena de energía que desea ayudar a la gente, el coaching podría ser la profesión adecuada para ti. Un coach ayuda a sus clientes a desarrollar todo su potencial. Para convertirse en coach el procedimiento es sencillo, y este sector está creciendo considerablemente, debido a la gran cantidad de personas que buscan asesoramiento personal y profesional.

Decide en que área de coaching deseas especializarte. Hay coaches que ofrecen asesoramiento sobre cuestiones de dinero, relaciones, gestión del tiempo, asesoramiento profesional y perfeccionamiento de habilidades de liderazgo. Escoge el área que sea más apropiada para ti y prepárate para formarte en ese área.

Asiste a algún seminario de coaching para tener una idea de como funciona. Muchos seminarios prestan asesoramiento a los asistentes sobre como alcanzar sus metas y triunfar en la vida. Presta mucha atención a como el coach interactúa con el público.

Habla con el coach después del seminario. Pídele consejo sobre como entrar en la profesión y algunas sugerencias para ofertar tus servicios.

Matricúlate en algún curso online de coaching o en una universidad. Estos cursos te proporcionarán las herramientas que necesitas para llegar a ser un coach certificado.

Obtén el certificado al terminar el curso de coaching. Esto podría ser importante, ya que muchos clientes y empresas no contratan a un coach si no está certificado.

Capítulo 3:

Asistente Virtual

Sinopsis

Freelancers y pequeñas empresas necesitan con urgencia ayuda para gestionar sus negocios, sin embargo no desean contratar una secretaria que se siente en la oficina y atienda el teléfono.

Como asistente virtual puedes hacer cualquier cosa, desde reservas de viajes a gestionar los reembolsos o pagar las facturas. Y lo puedes hacer desde tu propia casa, interactuando con tus clientes online o por teléfono. Puedes ganar $20 dólares a la hora haciendo este tipo de trabajo, según tu experiencia.



Asistir A Otros

Antes de recoger tus cosas de la oficina y de despedirte de tu jefe, debes de entender que ser asistente virtual no es un trabajo fácil que cualquiera pueda hacerlo. Para tener éxito se necesita una buena estrategia de marketing, además de teléfono, ordenador y conexión a internet.

Muchos de los asistentes virtuales trabajan entre 14 y 16 horas al día, durante la fase de inicio. Incluso después de estar establecidos, una tercera parte de estos emprendedores reconocen horarios no tradicionales, admitiendo trabajar fines de semana y días festivos.

Los asistentes virtuales son trabajadores freelancers que trabajan de forma remota y utilizan la tecnología para prestar sus servicios a sus clientes a nivel mundial. La mayoría trabajan desde sus casas y reciben las instrucciones por teléfono, fax, correo electrónico o incluso por mensajería instantánea.

Si bien muchos asistentes virtuales ofrecen servicios de secretaría, a medida que más gente de diferentes entornos y aptitudes va entrando en el negocio, los asistentes virtuales especializados en áreas como la publicidad, diseño gráfico e internet, soporte e incluso traducciones, son cada vez más comunes.

Los clientes contratan asistentes virtuales para ahorrar dinero -los asistentes virtuales pagan su propio equipo, impuestos, formación, y el seguro médico- ya que necesitan asistencia temporal para un proyecto puntual. Las industrias que con mayor frecuencia utilizan asistentes virtuales son las de bienes raíces, coaching, servicios financieros, contabilidad y derecho.

Si te estás preguntando como iniciar un negocio como asistente virtual, aquí tienes algunos consejos:

- Determina exactamente que tipo de servicios deseas ofrecer, y examina tus antecedentes para ver si tienes suficiente experiencia.
- Determina tu nicho de negocio -pensar en especializarse en sólo 2 ó 3 servicios.
- Determina cuanto tiempo y esfuerzo tienes que dedicar a tu negocio. ¿Deseas trabajar a tiempo completo o a tiempo parcial?
- Lleva a cabo una exhaustiva investigación para determinar la necesidad de tus servicios en tu área..
- Haz un Borrador de quienes son tus clientes, donde se encuentran y como llegar a ellos..
- Efectúa un análisis del mercado, determina las necesidades de tu nicho y

enfócate en como lo vas a implementar en tu negocio.

- Entender tus limitaciones presupuestarias -gastos previstos, ingresos previstos y durante cuánto tiempo eres capaz de mantenerte a flote hasta que tu negocio empiece a ser rentable.
- Haz un plan de negocio y realiza análisis con frecuencia para poder gestionar eficazmente el crecimiento y los cambios que se produzcan.
- Analiza tu equipo, software y lugar de trabajo para velar por las necesidades del cliente.
- Formaliza los aspectos legales y financieros desde el principio, antes de conseguir tu primer cliente.
- Promociona tus servicios 24/7. Simplemente porque hayas construido un sitio o puesto un anuncio en las Páginas Amarillas, no significa que los clientes van a llamar a tu puerta.

Puede que debas pensar en unirte a una organización profesional o a un networking group. Esto te permitirá establecer contactos, amistades y tener acceso a un banco de conocimientos que te ayudará a resolver problemas técnicos.



Capítulo 4:

Blogging

Sinopsis

¿Es cierto, como algunos afirman, que se puede ganar dinero con los blogs?

Estos son algunos hechos que me gustaría compartir contigo basados en mi propia experiencia, para dar una imagen más fiel a aquellos que están pensando en ganar dinero a través de los blogs.



Escribe

Requiere de un esfuerzo enfocado a largo plazo. He estado blogueando desde hace varios años. El primer año no fue, en modo alguno, por dinero (aunque, en ese año, encontré mucha información sobre los blogs) y en los siguientes trabajaba en el blog y en un empleo a tiempo completo, tratando de construir mi blog en mi tiempo libre, para dejar de ser una actividad que realizaba en los ratos libres a convertirse en un negocio a tiempo completo.

Con frecuencia me preguntan cosas como: "Tengo que hacer algo de dinero pronto - ¿cómo lo puedo hacer con un blog nuevo?"

La media de edad de los blogs en el Top 100 de Technorati es de más de tres años - los bloggers que llegan antes son la excepción. Construir un blog exitoso lleva tiempo (se necesita tiempo para conseguir lectores, para resolver como monetizarlo, etcétera, etcétera), así como disponer de un plan de ataque a largo plazo y ser constantes.

Requiere de mucho esfuerzo. Se ha hablado mucho últimamente sobre si bloguear menos podría implicar un mayor beneficio. Si bien estoy de acuerdo con esto, no significa que simplemente por el hecho de publicar un par de post sobre un tema cada dos días, el éxito (y el dinero) vaya a entrar a raudales.

A lo largo de los años he trabajado muchas horas a la semana en mi blog. La mayoría de los bloggers que logran vivir de los blogs trabajan muchas horas en él. Me gustaría compartir algunos consejos para principiantes acerca de como hacer dinero con los blogs.

Espero que te resulte de valor, para ver las diferentes y variadas formas de hacer dinero con los blogs.

AdSense puede tener un efecto asombroso en los blogs. Inserta y combina anuncios gráficos y de texto. En mi opinión, los de 250x300 son los que mejor funcionan. Sin embargo, debes de asegurarte de tener las palabras clave en tus artículos.

Los programas de afiliadlos son otra de las formas que puedes usar para monetizar tu blog. Asegúrate de promocionar productos de calidad y relacionados con el contenido de tu blog. Lo mejor de la mayoría de estos programas es que son de tan alta calidad, ¡que casi se venden solos!

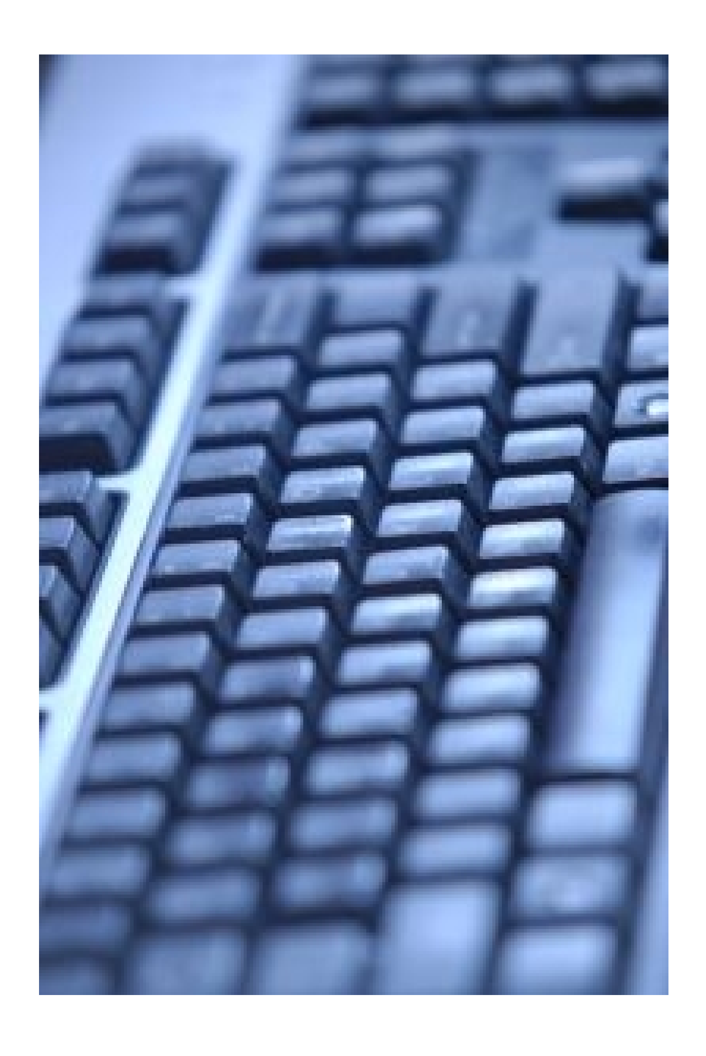
Escribe y promueve tus propios e-books u otros productos. Asegúrate de tener un producto de calidad, súbelos a Clickbank (también podrías crear crea tu propio programa de afiliados) y lograrás que cientos de afiliados vendan tu producto por ti.

Utiliza un programa de continuidad. Un programa de continuidad es un sitio Web donde obtienes un ingreso recurrente de aquellas personas que se suscriben a un servicio que ofreces. Básicamente es como un sitio de membresía, en el que los miembros que forman parte de él, pagan todos los meses una cuota.

La venta directa de anuncios patrocinados se ha reducido en parte debido a la crisis económica que estamos atravesando. Aún así, esta sigue siendo una excelente forma de ganar dinero con los blogs, en función de quien quiera hacer publicidad en tu blog. Por supuesto, cuanto mayor sea el ranking de tu blog, más gente va a pagar.

El programa de afiliados de Amazon es uno de los más importantes. La navidad (y el periodo previo a la misma) es una época especialmente buena para Amazon.

Además de todo lo anterior, hay otros muchos con los que podrías ganar algún dinero. Muchos de estos son de programas de publicidad más pequeños, que he probado, pero ninguno es lo suficientemente importante como para ser recomendado aquí. Sin embargo, puedes investigar un poco.



Capítulo 5:

Selección de Nicho

Sinopsis

Bien, lo cierto es que para perseguir algunas de tus pasiones online, tendrás que tener al menos un sitio Web que te garantice, más o menos, hacer algo de dinero mientras trabajas en ello.

Por lo menos esta precaución te dará algún margen de maniobra para realizar otros trabajos.

Sin embargo, con tantos nichos en la red para vender, detectar los más rentables podría significar pasar mucho tiempo investigando. Por suerte, hicimos parte del trabajo duro por ti. ¿Cuales son los principales nichos más rentables hoy en la red?



Lo que la gente está buscando

Formación

La formación va en aumento y la demanda de información está siendo impulsada por dos cuestiones principalmente: el constante reconocimiento de la importancia de una formación superior en el mercado laboral y la realidad de que, cada vez más, las clases y la certificación se realizan en la red.

Además de todo esto, hay una llamada para el asesoramiento en materia de formación para los jóvenes y adolescentes, educación de adultos, exámenes escolares, escuelas elitistas, información sobre becas y premios… La lista de cuestiones relacionadas con la formación, continua y sigue creciendo.

Si eres capaz de construir un sitio de nicho alrededor de cualquiera de estas cuestiones relacionadas con la formación, deberías ser capaz de hacer crecer un negocio exitoso y, al mismo tiempo, ayudar a los alumnos y a los padres. Hacer dinero con la formación se logra, normalmente, como resultado del marketing de afiliados, consultoría y distribución de libros electrónicos.

Salud y Bienestar

La salud es uno de los nichos más grandes y lucrativos que existen; es un nicho enorme, con cientos de formas de hacer dinero en el y tira de millones de búsquedas cada año.

Si deseas enfocarte en la medicina alternativa, nutrición, actividad física, pérdida de peso (este, realmente colosal), vejez, bienestar infantil, maternidad, cuidado del hombre, además de muchos otros, podrás descubrir un gran mercado ávido de conocimientos y productos.

Los ingresos en este nicho se obtienen principalmente por la venta de productos o del marketing de afiliados, aunque algunas personas hallan el éxito en los libros electrónicos y en las clases. No te resultará difícil establecerte en cualquiera de estos sub-nichos y además te sentirás bien.

Salud y bienestar es uno de los nichos más grandes y más fáciles para hacer dinero online.

Adicciones

Lo creas o no las adicciones están creciendo como nicho que genera importantes beneficios. A primera vista, esto puede parecer imposible; ¿no tienes que comprar alcohol en un bar o en una tienda de licores? Sin embargo, retocando un poco el nicho, las oportunidades surgirán.

Las ganancias en este nicho provienen de proporcionar información y enlaces a empresas que proveen productos tales como vinos de cosecha propia, kits de bebidas alcohólicas, recetas, venta de vinos excelentes y otros productos alcohólicos.

Puedes crear un sitio de nicho basado en tableros de anuncios donde los aficionados puedan reunirse y saludarse o puedes crear un sitio de marketing de afiliados para anunciar asistencia para alcohólicos.

Sorprendentemente este nicho es muy versátil, brindando múltiples formas de hacer dinero (puedes vender de todo, desde e-books a kits), y como queda demostrado en la realidad, hay mucho dinero para hacer en él.

Estos son sólo tres de los nichos más rentables para hacer dinero. Otros nichos rentables son el sexo y las citas, las mascotas, la moda y los viajes.

En realidad, la mayoría de los nichos pueden ser realmente rentables, si estás dispuesto a poner todo el tiempo y el esfuerzo necesario; los enumerados anteriormente son simplemente aquellos que suelen ser los más rentables, con menos esfuerzo. Si quieres tener una sólida base para comenzar tu aventura en la red, intenta alguno de los anteriores en primer lugar, para hacer tu primer cheque.



Capítulo 6:

Marketing De Afiliados

Sinopsis

Para cualquiera que necesite hacer dinero online, el marketing de afiliados es una de las mejores formas de empezar a ganar dinero. El marketing de afiliados consiste, básicamente, en promocionar productos y/o servicios de un tercero a cambio de una comisión por cada venta referida.

El vendedor te provee de tus propios enlaces de afiliado, a través de los cuales promocionas los productos del comerciante. Cuando alguien compra desde tu enlace, recibes una comisión.



Promocionar

Así que, ¿cuáles son exactamente las ventajas del marketing de afiliados? Hay muchas falsedades en todo esto. Muchos vendedores ofrecen excelentes incentivos a los afiliados, algunos hasta el 50% de comisión por cada venta referida.

Esto significa que puedes hacer un buen dinero extra (incluso llegar a convertirse en tu principal fuente de ingresos, si tienes éxito). Esta es una manera legítima de generar ingresos pasivos, en tanto que personas de todo el mundo están comprando productos en la red continuamente. No tienes que crear los productos tu mismo. Es realmente fácil encontrar sitios donde poner tus enlaces (a menudo de forma gratuita). ¡Y generar grandes ingresos!

Escribir artículos relacionados con los productos que estás tratando de promocionar, puede ser muy beneficioso en muchos sentidos.

Escribir artículos sobre un tema, desde diferentes ángulos, te ayudará a ilustrar con mayor precisión de que trata el producto que estás recomendado, y a distinguir a tu público objetivo. De tal manera que cuantos más artículos escribas, más sabrán de ti, lo cual te resultará de gran valor cuando construyas tu propio sitio Web.

Otra buena idea es escribir artículos como invitado en blogs relacionados con la temática de tus productos a cambio de que te permitan incluir enlaces de afiliado. De esta manera estarás llegando a los lectores de cada blogger y no tendrás que salir a buscar tus propios clientes, bastará simplemente con el mercado de las personas que están interesadas en el tema, y son conocedoras de la Web (imprescindible para todo aquel interesado en comprar productos online).

Existen también directorios de artículos como articuloz.com o articulo.org en los que puedes publicar artículos de tu autoría y añadir un enlace hacia tu sitio Web en la caja de firma.

La clave para enganchar a tantos compradores como sea posible, es escribir un buen artículo -no demasiado comercial- y mostrarles como sus vidas pueden mejorar con el producto o servicio que le estás recomendando.

Un día, vas a querer dar el salto definitivo y desearás construir tu propio sitio Web. No tiene por qué ser algo sofisticado, simplemente un sitio sencillo y fácil de navegar para los usuarios. Podrías montar en esta Web tu propia tienda online, con enlaces a los diferentes productos que estés promocionando, así como establecer y fidelizar una base de compradores a través de un blog.

Esto abre varios canales de comunicación con millones de potenciales

consumidores. Combinándolo con el social media marketing, a fin de conectar con más gente, lograrás tener, antes o después, éxito con el marketing de afiliados, siempre y cuando elijas productos de calidad para promover y vender de manera efectiva.

Conclusión

Elegir donde hacer dinero, en mi opinión, es una decisión personal de cada uno. Algunos optan por construir sitios que trabajan con banners, otros no. A otros les gusta trabajar directamente con los comerciantes, vendiendo sus cosas, a otros esto no les gusta. Otros van a los sitios de apuestas, otros construyen sitios acerca sus aficiones, dando rienda suelta a sus pasiones, y de paso hacer algún dinero para pagar los gastos.

Recuerda que la distribución de intangibles como infoproductos o servicios, implica determinados aspectos legales que debes de tener en cuenta (¿Fue entregado el infroproducto o servicio? ¿Puedes probarlo? ¿Qué pasa si alguien paga por un software y después dice no haberlo recibido? ¿Puedes afrontar la situación?)

La venta de mercancías implica enviarlas; ¿te encargas tú de hacerlo, o lo hace el comerciante? ¿Quien administra las devoluciones? ¿Quien gestiona las reclamaciones de los clientes?

No te dejes engañar, operar en la red no es fácil. Los simples afiliados tienen un recorrido relativamente fácil; simplemente envían tráfico y cobran sus comisiones. Para compensarlo, tienen que enviar mucho tráfico. ¿Quieres más dinero? Entonces… ¡envía más tráfico!.

¿Donde se encuentran tus intereses? Esto te dará la primera respuesta para determinar que es mejor para ti.

¡Te deseo el mejor de los éxitos!

Fernando Amaro

ANEXO: Valiosos Recursos Para Multiplicar Los Resultados De Tu Negocio

Herramientas, aplicaciones, dominios, alojamiento

AWeber Email Marketing
Sin duda, el mejor autorespondedor del mercado. Convierte, de una sola vez, visitantes en suscriptores activos con AWeber Email Marketing.

OptimizePress
Crea fácilmente páginas de ventas killer, páginas de aterrizaje, páginas de lanzamiento y más... con OptimizePress.

HostGator
Líder mundial de servicios de alojamiento web. Sin lugar a dudas, el más confiable, potente y económico hosting del mercado.

GoDaddy.com
Sin lugar dudas, el mejor y más confiable registrador de dominios mundial.

Rogue Clickbank Profits
Este Plugin de WordPress practicamente OBLIGARÁ a tus visitantes a comprar con TU link de afiliado de ClickBank, aunque jamás hagan clic en TU enlace de afiliado.

MaxBlogPress Subscribers Magnet
Si deseas doblar, triplicar y hasta cuadriplicar tus suscripciones una y otra vez, día y noche, semana tras semana, mes tras mes... en tu blog de WordPress. Y todo ello en piloto automático, te recomiendo MaxBlogPress Subscribers. Magnet.

MaxBlogPress Ninja Affiliate
Descubre como este plugin para WordPress convierte automáticamente palabras claves de tu blog en Enlaces de Afiliados en tan sólo unos segundos, y todo en piloto automático.

eCover Creator 3D
Diseña fácilmente atractivas y vendedoras eCovers (cubiertas) para tu eBoock sin necesidad de ser ningún diseñador gráfico.

Link Cloaking Software
¿Estás ocultando tus enlaces de afiliado? Lo se, puedes estar pensando que si, pero, ¿realmente lo están? Lo quiero decir con esto es que, si puedo ver el código fuente desde tu sitio, ¿podría robar tus comisiones de afiliado?

Cursos, formación, membresías

Afiliado Total
Descubre las Técnicas De Marketing más eficaces para crear poderosas campañas de afiliado

Expertos en WordPress
Descubre los secretos mejor guardados sobre monetización de Blogs, cómo iniciar un Blog Rentable y generar múltiples flujos de ingresos en piloto automático.

Cartas De Venta
Descubre una fórmula probada para convertir tu web en un vendedor automático online las 24 horas, independientemente del tipo de producto o servicio que quieras vender.

Club de Marketing de Mercadeo Global
Esta es tu oportunidad para aprender a edificar un negocio rentable en internet guiado por el mismo que guió a la mayoría de los "gurúes" que conoces hoy en día.

Email Marketing Extremo
Descubre el sistema de email marketing más efectivo para aumentar tu base de datos de suscriptores y fidelizar tu lista de suscriptores.

WishList Member
WishList Member es una solución de membresía potente, pero fácil de usar que puede convertir cualquier blog de WordPress en un sitio de membresía complete y functional.

Recursos Millonarios
Todo lo que necesitas para construir un negocio exitoso con productos nuevos y exclusivos